

Бизнес, әлеуметтік-экономикалық мән және кәсіпорын

Кәсіпкер ойы:

Бизнес жоспарыңыз болмаса, ақшаңызды көбейту мүмкін емес екені баршаға белгілі. Бизнес-жоспар-өнер туындысы, ол компанияңызды таныстырады. Әр жоспар қар түйіршігі сияқты, әртүрлі болуы керек. Әр жоспар-өнердің бір бөлшегі сияқты, осы кәсіпкердің ерекшеліктерін көрсететін айнасы.

Джозеф Р.Мансуко. Ұтымды
бизнес-жоспарды қалай жазу керек.



Бизнес жопар бөлімдерінің үлгілік мазмұны

- ❖ Түйіндеме
- ❖ Бастапқы деректер мен сипаттама
- ❖ Нарық конъюктурасының болжамы
- ❖ Маркетинг стратегиясы
- ❖ Бәсеке
- ❖ Тауар
- ❖ Шығындарды анықтау
- ❖ Өндіріс жоспары
- ❖ Жұмыстарды ұйымдастару және қаржыландыру
- ❖ Өткізу нарығы
- ❖ Табыстарды анықтау
- ❖ Қаржылық жоспар
- ❖ Экономикалық, коммерциялық және әлеуметтік тиімділікті бағалау
- ❖ Тәуекелдерді бағалау және оны жою жолдары



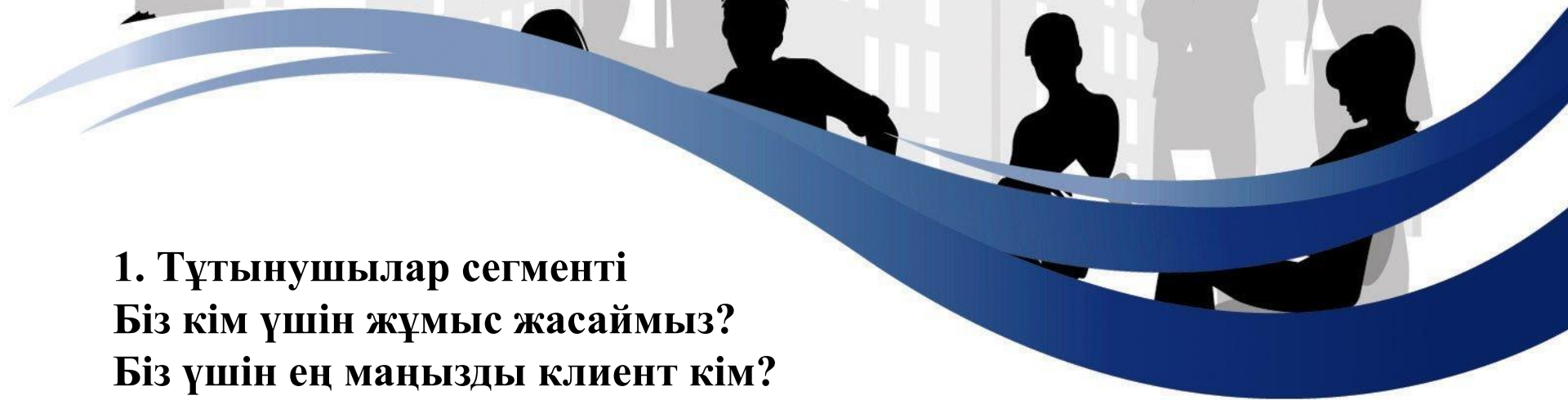
Бизнес, әлеуметтік-экономикалық мән және кәсіпорын

- ❖ Жоспарды мүмкіндігінше қысқа жазыңыз
- ❖ Жоспарды тиісті түрде ұйымдастырып, жинаңыз
- ❖ Жоспарды болашаққа бағдарлаңыз
- ❖ Асырып айтудан сақтаныңыз
- ❖ Сыни тәуекелдерді белгілеңіз
- ❖ Тиімді кәсіпкерлік топ бар екенін дәлелдеу
- ❖ Әртараптанудың шегін біліңіз
- ❖ Мақсатты нарықты нақты анықтаңыз
- ❖ Бизнес жоспарыңызда үшінші жақтан сөйлеңіз
- ❖ Оқитын адамның қызығушылығынан айырылып қалмаңыз



Welcome to!





1. Тұтынушылар сегменті
Біз кім үшін жұмыс жасаймыз?
Біз үшін ең маңызды клиент кім?

- 18-40 жас аралығындағы тәрбиешілер;
- 23-35 жас аралығындағы ата-аналар;
- 16-22 жас аралығындағы студенттер.

- Лауазымы: 1)қызметтегі;
2) үй шаруасындағы,
бала күтіміндегі.

- Жынысы: әйел.





2. Басты құндылықтар

Біз клиенттердің қандай мәселелерін шешеміз?

Біздің ұсынымыздағы құнды нәрсе не?

Тәрбиешілер

- Тапсырыс арқылы дайындалған көрнекіліктің жанына әдістемелік нұсқаулығы қоса беріледі
- Біздің дайын материалдарымызды алу арқылы уақыт үнемдейді

Студенттер

- Сабаққа қажетті көрнекіліктерін дайын түрде және арнайы тапсырыспен студенттер үшін тиімді бағада ала алады.

Ата-аналар

- Мүмкіндігі шектеулі баласына күтім жасап отырған ата-аналардың балалары және олардың дамуы үшін түрлі дидактикалық, дамытушы ойындарды жасау
- Мектеп жасына дейінгі баласы бар ата-ананың және баланың бос уақытын тиімді пайдалану мақсатында ойындар көрнекілігі.

3. Желілер

Біздің клиенттеріміз біздің құндылықтарымызды қандай желілер арқылы алғысы келеді?

- Әлеуметтік желілер арқылы;
- Мектепке дейінгі мекемелерге, білім беру ұйымдарына жарнама жасау;
- QR бренд – қалыптастыру.





4. Клиенттермен қарым-қатынас біздің сегментпен қарым-қатынасымыз қандай?

B2P - Компанияның жеке адамға қызмет
жасауы.



5. Кірістер ағымы

Біздің клиенттеріміз не үшін төлеуге әзір?

- Үлгілік оқу бағдарламасындағы барлығы 53 тақырып бойынша лэпбуктар + әдістемелік нұсқаулықтар немесе тақырыптық көрнекіліктер;
- Жыл мезгілдеріне, дидактикалық, қимылды ойындар картотекасы;
- Ойындардың көрнекілігі
- Брошюра (тақырыптық);
- Түрлі мерекелерге арналған фотозона.





6.Басты қорлар

Басты құндылықтар құру үшін бізге қандай негізгі қорлар қажет?

Инвестиция құю

400.000

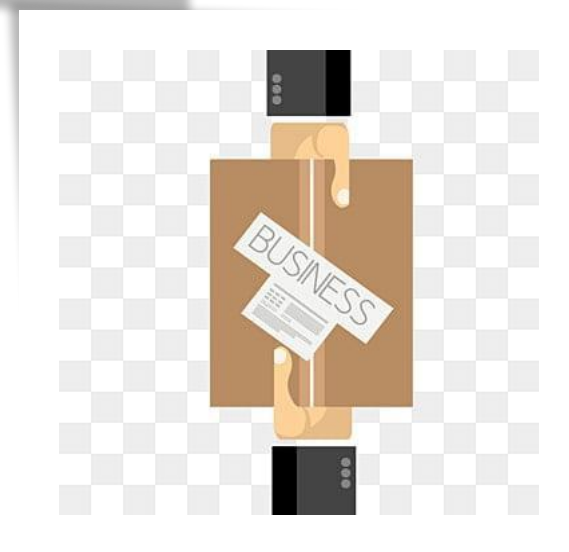
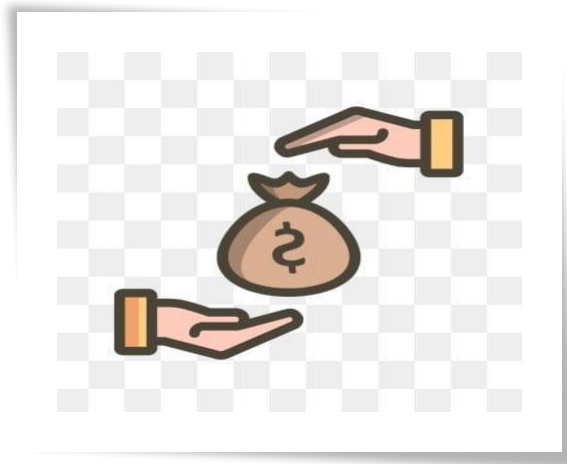
Бір реттік шығындар-300.000

Объектіні жалға алу-100.000



7. Басты іс-әрекеттер Бізге жұмыс үшін қандай басты іс-әрекеттер қажет?

- Тапсырыс
- Өнім
- Сұраныс





8. Басты әріптестер Сіздің басты әріптестеріңіз кімдер?

- Біздің басты әріптестеріміз “Нұр Шұғыла”, “Күнекей”, “Сыр жұлдызы” балабақшалары;
- Мүмкіндігі шектеулі азаматтар.



9. Шығындар құрылымы

Бизнес – модельмен байланысты ең маңызды шығындар қандай?

Жалпы табыс – 689500

- ❖ Жұмысшыларға 120 000 (60 000 2х)
- ❖ Қайырымдылық 10% - 68950
- ❖ Қайталама шығындар 50 000
- ❖ Бизнеске түсетін қалған табыс 260 550



ҮЙ ЖҰМЫСЫ:
БИЗНЕС ЖОСПАР ҚҰРУ

